

Низька ефективність державних методів економічного регулювання, створює сприятливе середовище для процвітання корупції у сфері злиття та поглинання, подальшого розвитку нових корупційних схем та відвертої криміналізації ринку капіталів. Прийняття закону України «Про акціонерні товариства» звичайно, не вирішило всіх проблем, але в деякій мірі «відформатувало» процес купівлі активів, а отже й сфери злиття та поглинання в цілому [5].

Державне регулювання встановлює міру належної поведінки суб'єкта господарювання, яка має на меті отримання корпоративного контролю. Позиція держави є зрозумілою, оскільки метою такого регулювання є недопущення порушення економічних прав інших учасників ринку капіталів та активізації інвестиційного процесу. Важливо створити такі нормативно-правові норми, які б сприяли дружнім поглинанням і одночасно дозволяли акціонерам і менеджменту компаній використовувати належні захисні заходи проти ворожих поглинань.

Список літератури

1. Черкасова В. А. Ключевые факторы инвестиционной привлекательности сделок слинний и поглощений / В. А. Черкасова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2010. — № 5. — С. 25—32.
2. Лебедева Н. Конгломератные слияния как источник финансирования инвестиционных проектов / Н. Лебедева // Ресурсы. Информация. Снабжения. Конкуренция. — 2011. — № 2. — С. 639—644.
3. Ионцев М. Г. Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмейл / М.Г. Ионцев. — М., 2006. — 224 с.
4. Осипчук Р. Як захистити компанію від рейдерства / Р. Осипчук // Фінансовий ринок України. — 2011. — № 7—8. — С. 31—33.
5. Корчев В. На низком старте / В. Корчев // ТОП-100. Рейтинг крупных компаний Украины. — 2009. — № 3—4 ноябрь. — С. 44—45.

УДК 339.187.6:330.322.01

В. І. Лазенко,

канд. екон. наук, генеральний директор
ТОВ «УніКредит Лізинг»

ОСНОВНІ ЗАСАДИ БУДІВНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ «ПІД КЛЮЧ» ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ЛІЗИНГУ

За роки державної незалежності України з низки причин виробничий апарат в усіх галузях її економіки дуже фізично і морально застарів. Часто експлуатується техніка, нормативні строки служ-

би якої уже давно минули. Це негативно позначається на ефективності економіки нашої країни, робить її неконкурентоспроможною з економіками авангардних країн. Тому наше суспільство має використовувати усі шляхи подолання технічної відсталості, особливо якщо врахувати те, що Україна поставила перед собою амбітне завдання — реалізувати на практиці інноваційну модель розвитку країни і, як наслідок, увійти в когорту найбільш розвинутих країн світу.

Певне місце у подоланні підприємствами технічної відсталості відіграє лізинг. В Україні зараз діє близько 70 лізингових компаній різних форм власності, які допомагають підприємствам технічно переозброїтися, сприяють розвитку малого і середнього бізнесу. Так, ТОВ «УніКредит Лізинг», яке є однією з провідних лізингових компаній в Україні, має широкі ділові зв'язки з підприємствами багатьох галузей економіки, насамперед транспорту, сільськогосподарства, промисловості. Не цурається й передачі в лізинг техніки й фізичним особам. Проте, на наш погляд, можливості лізингу в нашій країні поки що використовуються недостатньо.

Фахівці ТОВ «УніКредит Лізинг» зараз розробляють новий лізинговий продукт — будівництво підприємств «під ключ» із застосуванням лізингу. При цьому ми вивчаємо досвід комплектування і поставки технологічних ліній з виробництва віконної і дверної столярки для заводу столярних виробів Головкиївміськбуду в кінці 1960-х — на початку 1970-х років. Устаткування для кожної із двох ліній «під ключ» комплектували два головних заводи. Виконання будівельно-монтажних робіт здійснював сам Головкиївміськбуд. Цей експеримент тоді пройшов успішно, але, на жаль, широкого застосування набутий досвід так і не знайшов.

За попередніми дослідженнями, вважаємо, що у будівництві підприємств «під ключ» із застосуванням лізингу повинні брати участь замовник, проектно-вишукувальна організація, головний завод з виробництва, комплектування, поставки і шеф-монтажу устаткування, будівельно-монтажна організація і лізингова компанія. Визначатись вони повинні шляхом проведення тендерів. Функції між ними мають бути чітко розмежовані і закріплені відповідними договорами. В окремих випадках у фінансовий лізинг замовникові можуть передаватися будівлі та споруди. У будь-якому випадку частково замовник повинен брати участь у спорудженні підприємства власними коштами, щоб підвищити його відповідальність за ефективність бізнесового проекту.

Обов'язком замовника при цьому буде видача проектно-вишукувальній організації документів на земельну ділянку під будівництво та завдання на проектування, видача грошового авансу генеральному підрядчику, а також приймання в експлуатацію збудованого «під ключ» об'єкта і проведення за нього остаточних розрахунків з генпідрядною організацією. Саме замовник укладає договір фінансового лізингу з лізинговою компанією на оплату комплектного устаткування для майбутнього підприємства чи підприємства в цілому і отримання його в лізинг. Отримане в лізинг устаткування замовник передає будівельно-монтажній організації на відповідальне збереження для подальшої установки та монтажу. Усі принципи питання будівництва підприємства решта учасників погоджують із замовником.

Генеральним підрядчиком доцільно призначати проектно-вишукувальну організацію, в обов'язки якої мають входити розробка проекту будівництва підприємства або прив'язка до місцевості раніше розробленого проекту на будівництво аналогічного підприємства, пошук будівельно-монтажної організації, головного заводу з поставки комплектного устаткування і погодження з ним специфікації на нього і лізингової компанії, отримання відповідних дозволів і погоджень, здійснення авторського нагляду за ходом будівництва, проведення розрахунків із замовником та будівельно-монтажною організацією.

Будівельно-монтажна організація своїми силами та силами залучених спеціалізованих будівельно-монтажних фірм виконує весь комплекс будівельно-монтажних робіт і у встановленому законодавством порядку здає об'єкт «під ключ» в експлуатацію приймальній комісії та отримує оплату виконаних робіт від генерального підрядчика. Будівельно-монтажні роботи будівельно-монтажна організація має здійснювати за рахунок авансів замовника (через генерального підрядчика), за свій рахунок чи за рахунок отриманих нею кредитів під незавершене будівельне виробництво. Таке кредитування здійснювалося в Україні ще за радянських часів. А розрахунки замовників з підрядними будівельно-монтажними організаціями здійснювалися за закінчені етапи робіт (нульовий цикл, «коробка» будівлі, електромонтажні, сантехнічні, опоряджувальні роботи тощо) чи за об'єкт в цілому. У випадках порушення договірних термінів будівництва (а вони узгоджувалися з нормативними строками тривалості будівництва) до будівельно-монтажної організації застосовувалися санкції у формі припинення кредитування чи підвищення процентної ставки. Звичайно, відсотки за користування кредитом будуть

спонукати будівельників дотримуватися договірних термінів виконання робіт.

Якщо в лізинг передається підприємство в цілому (будівлі та споруди зі встановленим устаткуванням), то воно генеральним підрядчиком продається лізинговій компанії, а вона передає його в лізинг замовнику. В такому разі схема взаємовідносин приймає дещо інший вигляд.

Головний завод (або спеціалізована комплектувально-постачальницька фірма за його дорученням) відповідно до специфікації виготовляє чи закуповує та комплектує і поставляє відповідно до узгоджених графіків поставки устаткування, здійснює його піеф-монтаж і проводить грошові розрахунки із лізинговою компанією та іншими підприємствами — постачальниками устаткування. На період до отримання коштів за поставлене комплектне устаткування головний завод може отримувати банківський чи комерційний кредит приблизно на тих же умовах, що й будівельно-монтажні організації.

Коли в лізинг передається тільки комплектне устаткування, то лізингова компанія викупляє його у головного підприємства (або спеціалізованої комплектувально-постачальницької фірми) і передає його в лізинг замовнику будівництва підприємства, який у подальшому здійснюватиме лізингові платежі. Окрім цих безпосередніх учасників реалізації проекту, в ньому братимуть участь страхові компанії, а за необхідності — й банки.

Звичайно, реалізація проектів з будівництва підприємств «під ключ» із застосуванням лізингу вимагає скоординованої роботи усіх її учасників. Тому санкції за порушення договірних зобов'язань мають бути досить відчутними.

Відпрацювання технології реалізації запропонованого лізингового продукту спочатку планується здійснювати на порівняно невеликих об'єктах масового будівництва різних галузей економіки. Це відповідатиме взятому в державі курсу на розвиток малого і середнього бізнесу, для чого в країні потрібно створювати відповідні умови. Одною з таких умов є доступ цього бізнесу до фінансового лізингу. Очевидно, запропонований порядок може бути найефективнішим при наданні лізингових продуктів структурам франчайзингового типу.

В подальшому досвід будівництва підприємств «під ключ» із застосуванням лізингу буде поширюватися й на великі проекти. Тоді з метою зменшення ризику щодо надання засобів виробництва у фінансовий лізинг, можливо, прийдеться застосовувати консорціумний (син-дикаційний) лізинг, у тому числі за участю

комерційних чи кооперативних банків. Зокрема, банки могли б в цих проектах брати участь шляхом використання промислової іпотеки, яка поки що в нашій країні не набула належного поширення. А лізингові компанії займалися б лише передачею замовнику проекту у фінансовий лізинг комплектного устаткування.

Здійснення будівництва підприємств «під ключ» із застосуванням лізингу дозволить швидше оновити виробничий апарат українських підприємств, створить сприятливі умови для розвитку малого і середнього бізнесу, який отримуватиме готове для експлуатації підприємство, розширити виробництво імпортозамінної та іншої продукції, реалізувати на практиці інноваційні проекти, створити нові робочі місця. А в цілому це призведе до подальшого соціально-економічного розвитку країни.

УДК 338.1 (477) : [330.322.01+330.341.1]

І. М. Лазенко,

канд. екон. наук, доцент, професор кафедри
банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У період переходу від адміністративно-командної до ринкової моделі господарювання внаслідок послаблення управління, а частіше й злочинних і непрофесійних дій з боку представників владних структур економіка України, і насамперед сільське господарство, промисловість, морський і річковий флот, зазнали величезної руйнації, яка на тривалий час відкинула нашу країну далеко назад у порівнянні з радянським періодом. Так, якщо на початок 2010 р. світовий ВВП у порівнянні з 1990 р. виріс в 1,8 разу, в економічно розвинених країнах — в 1,6, а в країнах, що розвиваються, — у 2,8 разу, то в Україні він становив лише 63 % до його обсягу у 1990 р. [1].

Щоб остаточно не опинитися на узбіччі світового прогресу, в Україні ще у 1990-х роках було проголошено курс на реалізацію інноваційної моделі розвитку країни. Проте досі реальних кроків у цьому напрямку майже не зроблено. Це загрожує Україні опинитися в числі країн-аутсайдерів, хоча на початку її державної незалежності їй пророчили райдужні перспективи розвитку.